

Salgsprofil

Til



Stillingen

Titel: Sælger / Teknisk sælger / Key account manager

De primære ansvars- og arbejdsområder som teknisk sælger vil være at pleje og udvikle eksisterende og nye strategisk højt prioriterede kunder, herunder:

**Overordnede
nøgleområder:**

- Ansvar for salg af Danlaser's kompetencer og services i DK med fokus på udvalgte sektorer/brancher
- Udvikling og salg til strategiske kunder i DK
- Kontinuerlig udvikling af egen kundeportefølje
- Fungere som ansvarlig for egne strategiske kunder
- Gensidig sparring og udvikling i samarbejde med konstruktionsafdelingen
- Medvirke til udvikling og motivation i salgsafdelingen, men også i hele organisationen generelt
- Budgettering, rapportering på udvikling og aktiviteter på kunde/sekter niveau

Succeskriterier: I forbindelse med ansættelsen aftales konkrete mål og succeskriterier for de første 3, 6 og 12 måneder.

**Eksterne
relationer:**

- Større eksisterende og potentielle/nye kunder
- Samarbejdspartnere

Bopæl: Ikke afgørende – men du har let ved at komme til Danlaser i Skals, og holder som udgangspunkt til der, når ikke der er kundemøder etc.

Lønniveau: Forhandles individuelt på et attraktivt niveau i overensstemmelse med stillingens karakter og kandidatens baggrund

Kandidaten

**Teoretisk
baggrund:**

Baggrund fra en lignende teknisk salgsstilling er et krav. Du har en teknisk uddannelse bag dig – fx en ingeniøruddannelse, maskinmester eller anden produktionsteknisk/maskinel baggrund

Krav:

- Fagligt dygtig og dokumenteret praktisk erfaring fra tidligere salgsjob – gerne med salg af underleverandørarbejde
- Dokumenteret erfaring med udvikling af strategiske kunder – eksisterende som nye
- Markedsorienteret og et stærkt kundefokus
- Strategisk velfunderet og dygtig salgsperson
- Flair for teknik, med kommerciel tæft

Sprog:

- Dansk
- Engelsk

**Personlige
kvalifikationer:**

- Gennemslagskraftig, resultatorienteret og vedholdende i din tilgang til salg
- Stor interesse i at arbejde med tekniske produkter
- Du formår at arbejde strategisk i salgsprocessen og forstår kundens forretning
- Du kan begå dig på direktionsgangen, såvel som i produktionsmiljøet
- Du er god til at skabe langvarige relationer hos kunden, såvel som internt i virksomheden
- Du udstråler energi og motivation, og har en høj arbejdskapacitet

**Ansøgninger
behandles
løbende**

Send ansøgning og relevant dokumentation til pn@danlaser.dk